

Praxiskauf geplant? Schauen Sie genau hin!

SELBSTSTÄNDIGKEIT Üblich ist eine Praxisübernahme für die eigene Niederlassung. Zunehmend gibt es auch Kaufinteressenten, die Praxisfilialen planen oder sich an einer Praxis beteiligen wollen. Die Fülle der zum Verkauf stehenden Praxen bietet attraktive Chancen. Gleichzeitig wird der Aufwand für die Eingliederung der Praxis in das eigene Zukunftsbild meistens unterschätzt. Damit der finale Praxiskauf am Ende auch wirklich ein Volltreffer wird, empfiehlt es sich, über die klassischen Unterlagen hinaus einige tiefere Analysen durchzuführen.

Bei geplanten Praxiskäufen werden Standort, Mikrolage, Größe, Ausstattung, Ausbaupotenzial et cetera ins Visier genommen. Zur Preisbestimmung kommen die klassischen Unterlagen unter die Lupe, wie Anlagenverzeichnisse, Gewinnermittlungen, betriebswirtschaftliche Auswertungen und Mietvertrag. Zweifellos sind Umsatzlevel, Kostenstruktur und Rendite essenzielle Größen. Allerdings zeigen sie nur einen kleinen Ausschnitt der Vergangenheit. Mit einer Erweiterung der Perspektive hin zu zukunftsrelevanten Daten und Informationen können die

langfristigen Erfolgchancen des Praxiskaufs deutlich profiliert werden. Dazu folgende Hinweise:

Potenziale

Die entscheidenden Zukunftspotenziale einer Praxis liegen immer im Bereich der Praxiseinnahmen, also auf der Seite der Leistungserbringung, und in der organisatorischen Effizienz. Umso erstaunlicher ist es, dass Praxisstatistiken, aus denen diese Erkenntnisse herausgefiltert werden können, von Kaufinteressenten gar nicht oder nur

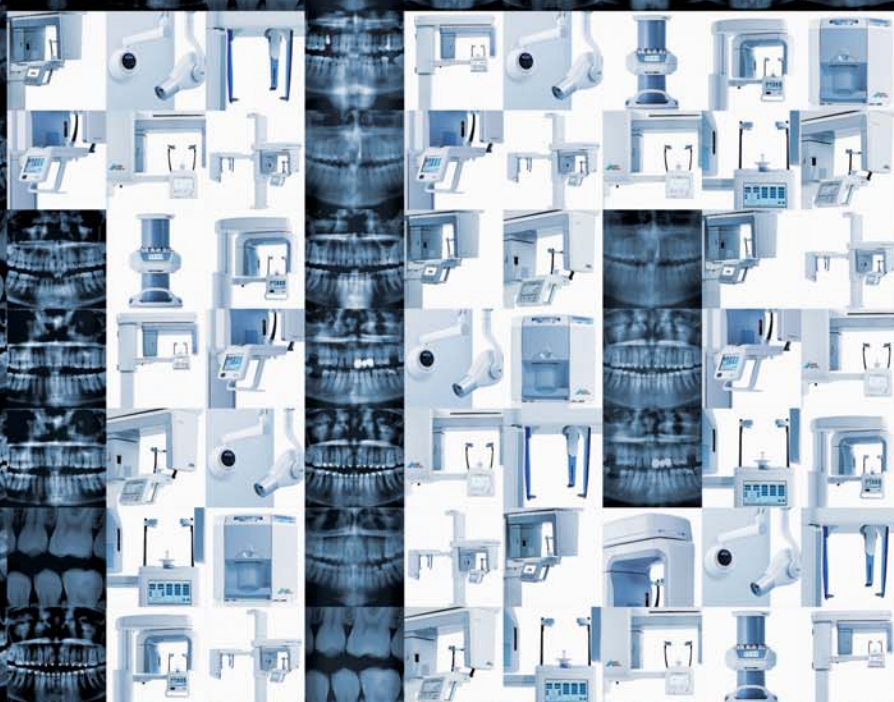
rudimentär angefragt und analysiert werden. Dabei erzählen genau diese Daten die „spannende Praxisgeschichte“. Zukunftsweisende Informationen sind beispielsweise:

- Honorarstatistiken: welche Behandler haben mit welchen Honorargrößen zum Umsatzkuchen beigetragen
- Wie hoch ist die Delegationsquote, also der Anteil der Wertschöpfung, der nicht vom Praxisinhaber (Abgeber) erbracht wurde
- Auf welchem Platz werden welche Stundensätze erzielt
- Wie sieht die Patientenbewegung aus, also behandelte Fälle, Neupatientenzahlen, Fallwerte über mindestens acht, besser zwölf Quartale
- Wie verteilen sich die Gesamtleistungen auf die einzelnen Bereiche (Kons/Implantate/ZE/PAR/Prophylaxe etc.)
- Wie viele PAR wurden erbracht und wie ist der Leistungsdurchsatz in der PZR
- Quote der Füllungen mit Mehrkostenvereinbarung
- Konzept in der Endotherapie
- Altersstruktur der Patienten
- Praxisstandards in ZE-Therapien
- Leistungsspektrum in Kinderzahnheilkunde und Kinderprophylaxe
- Rentabilität des Praxislabors

Dies ist nur eine Auswahl der konzeptrelevanten Parameter. Fakt ist: Die Treffsicherheit und der Erfolg einer Praxisübernahme können deutlich optimiert werden, wenn Potenzialanalysen systematisch durchgeführt und die gewonnenen Erkenntnisse in Zusammenhänge gebracht werden.



© Jacob Lund – stock.adobe.com



MILLIARDEN

Dürr Dental Bildqualität – Rechnen Sie mit den Besten.

Mehr als 10 Milliarden Bilder wurden seit 1968 mit unserer Bildgebungstechnik erzeugt. Das beweist: Auf die Qualität von Dürr Dental Produkten kann man zählen. Die ganze Story und mehr über die digitalen Diagnostikprodukte der VistaSystem-Familie erfahren Sie unter duerrdental.com/10



**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Personal

Mitarbeiter sind der zentrale Engpass, insofern ist jedes Team, das übernommen werden kann, eine große Chance. Gleichzeitig sind die Leistungsträger einer älteren Praxis auch häufig deren eifrigste Traditionsbewahrer. Und nicht immer sind die fachlichen Qualifikationen auf dem Level, den man vermutet. Deshalb: Schauen Sie sich die Personalsituation sehr genau an, stellen Sie Fragen und erarbeiten eine Auflistung:

- Wer ist da, wie lange schon, und wer wird bleiben? Mit welcher beruflichen Qualifikation und mit welchen täglichen Aufgaben? Gibt es Mitarbeiter mit Leitungsfunktionen?
- Wer bekommt welches Gehalt (immer umrechnen auf Vollzeitstelle oder Stundenlohn für die Vergleichbarkeit) und wie ist das Gehaltsniveau im Ganzen?
- Mit welchen Standards wurde in der Mitarbeiterführung gearbeitet? In welche Fortbildungen wurde investiert? Gibt es regelmäßige Teamsitzungen, gibt es Mitarbeitergespräche, welche Teamevents finden regelmäßig statt?
- Idealerweise lernen Sie angestellte Zahnärzte und weitere Schlüsselpersonen persönlich kennen.

Und bewerteten Sie dann Ihre Gesamteindrücke im Spiegel Ihrer Zukunftspläne.

Es ist allgemein bekannt, dass eine günstig erscheinende Praxisübernahme im Rückblick oft deutlich teurer war als eine vergleichbare Neugründung. Insofern empfiehlt es sich immer(!), die 10-Jahres-Zukunftsbrille aufzusetzen ...

Strukturen und Prozesse

Die Rentabilität einer Praxis hängt entscheidend von deren Organisationsgrad ab. Bringen Sie in Erfahrung, wie Arbeitsabläufe in der Praxis organisiert sind. Gibt es ein QM-System, an dem sich das Team orientiert? Wie funktioniert die Therapieplanung? Wie ist die Patientenberatung organisiert? Wer klärt über Füllungsalternativen und PZR auf? Wird mit Checklisten gearbeitet? Nach welchen Regeln erfolgt die Terminierung? Wie sind die Abläufe rund um die HKP-Erstellung und wie wird die Umsetzung nachgehalten? Wie sind die Standards in Dokumentation und Abrechnung? Versuchen Sie herauszufinden, ob das Funktionieren des Praxisalltags bislang von der täglichen Ansage einzelner Personen abhängt oder ob es ein Organisationssystem gibt, das von allen Schultern getragen wird.



ANZEIGE

UNSER SPEZIALTHEMA

DAS ARBEITEN UND LEBEN VON ZAHNÄRZTEN

DAS BEREITS SEIT MEHR
ALS 40 JAHREN

www.zsh.de

[ZSH]
Finanzdienstleistungen

